

影响我国商业银行表外业务的主要因素及对策分析

厦门大学金融系 修 巍

[摘要] 近年来,随着我国经济金融改革的逐步深化和对外开放程度的提高,我国的商业银行正努力向一种垂直专业化、水平多样化、组织扁平化,以信息技术为纽带的新型金融机构转变。但由于我国商业银行理论准备不足和实践经验的欠缺,导致表外业务层次较低,市场份额较小,与外国商业银行差距十分明显。本文将从外部因素、内在原因两个角度谈谈影响我国商业银行表外业务的利弊因素,并从表外业务管理体系、金融创新、人才培养等方面提出相应的解决策略,以此提升银行竞争力。

[关键词] 商业银行 全面开放 表外业务 激烈竞争 竞争策略

近年来,通过一系列的调整,商业银行传统的“信用中介”功能正在减弱,而银行的“服务功能”正在加强。但同时,我们也看到:虽然国有商业银行把表外业务定位于业务和利润的新增长点,但是在业务发展过程中,由于理论准备不足和实践经验的欠缺,导致表外业务层次较低,市场份额较小,与外国商业银行差距十分明显。由于国有商业银行表外业务的产生和发展既有内在原因的驱使,也是外部因素影响的结果。所以,笔者将对影响表外业务的外部因素、内在原因两个角度进行分析,并提出相应的提升竞争力的策略。

一、影响我国商业银行表外业务发展的有利的外部因素

(一) 中国资本市场的发展与信贷市场的激烈竞争压缩商业银行的利息收入

由于资本市场的发展,中国商业银行过于偏重利息收入的运营模式将遭遇挑战。随着资本市场逐渐发展起来,居民和企业可以通过股市等方式(金融脱媒)获得资本收益,过低的存款利率就会失去吸引力,为了维持存款的增长,银行必须提高存款利率;而信贷市场的竞争也更为激烈,为了争取客户,银行需要执行较低的贷款利率,于是,贷款和存款之间的利息差减少。以工商银行为例,它的净利息差已经从2003年的2.54%减少为2006年的2.29%。在这样的情况下,商业银行当然需要考虑运营模式的转变,减少对利息收入的依靠,增加表外业务的比重。

(二) 商业银行提高表外业务的比重,有助于资本市场和直接融资的发展,缓解流动性过剩的压力

目前,企业和银行都过于依靠贷款,在社会总融资量中,贷款的比重在80%以上,导致贷款的增速居高不下,而贷款又产生存款和通货,引发流动性过剩的危机。因此,降低贷款增速是缓解流动性过剩的办法之一,这可以从两个方面入手,一是扩大融资渠道,减少企业对贷款的需要;二是增加商业银行的盈利方式,抑制它们放贷的冲动。提高表外业务的比重,就可能起到这两个方面的作用,商业银行可以缓和对贷款增量的追求,而将更多人力和资源用于表外业务;通过表外业务,商业银行将帮助企业更好地利用直接融资渠道,银行作为中间人,使资金直接从富余的部门流向紧缺的部门。

(三) 央行金融监管的压力: 存款准备金的上调

为了加强银行体系流动性管理,满足从紧货币政策要求,央行已确定从2007年12月25日起,上调存款类准备金率1个百分点至14.5%。按有关资本充足率的监管规定,工商企业贷款的业务风险权重远远高于个人住房贷款等零售银行业务的风险权重,以传统企业信贷业务为主体的商业银行面临的资本压力越来越大。表外业务的开展一方面有利于银行改善经营结构,提高盈利水平,增加资本金;一方面可将资产负债表内的高风险资产合理转移到表外,从而可减少加权风险资产。

(四) 技术进步使表外业务成为可能

充分运用现代科学技术尤其是电子技术是商业银行发展表外业务的关键。随着现代科学技术的发展,未来银行业间的竞争将是科技力量的竞争,因此,国有商业银行应加快电子化建设的步伐,超越业务需要,不断开拓创新,始终保持超越同业的技术

水平。

二、影响我国商业银行表外业务发展的有利的内部因素

(一) 商业银行自身经营的需要——“商业银行需要换换思维模式,以前是挣贷款的钱,现在是挣服务的钱。”

我国商业银行以利差收入为主导的传统盈利模式,不利于利润可持续增长。虽然我国商业银行正在不断扩展表外业务、投资业务的范围,并取得了一定的成效,但是实际上仍然是采用贷款规模扩张为主的利润增长模式。随着巨额的存差和利率市场化的不断推进,将导致利差收入大幅度压缩。由于表外业务为非利息收入,不受存款利率和贷款利率变动的影响。由于信用风险和市场风险较小,表外业务一般不会遭受客户违约的损失。这样,表外业务能给商业银行带来低成本的稳定收入来源。这是推动商业银行开展表外业务的基本动力。

企业直接融资比例的扩大压缩了传统存贷批发业务的发展空间,越来越多的优质客户转向成本更低的资本市场融资。因此,这导致间接融资的业务竞争更加激烈,总体规模不断萎缩,利润空间越来越窄。

金融机构混业经营的限制正在放松。今年以来,信托业的政策出台、QDII政策的出台以及即将推出的股指期货都说明我国的资本市场范围已越来越广、层次越来越多、结构越来越合理。

(二) 同业竞争的加剧和外资银行的涌入

目前国内银行同质化竞争问题严重,同业竞争压缩银行收入的增长空间,为促使同业竞争步入良性循环,我国银行应不断拓展表外业务,为客户提供更优质的服务,在增加非利息收入的同时,又以提供多功能、全方位、更优质的服务吸引客户存款,带动传统业务的发展,促使银行从存款竞争走向以金融服务为核心的银行综合实力的竞争。

随着我国金融业务对外开放的扩大,外资银行驻华机构不断增加。面对外资银行在表外业务方面经验更为丰富这一现象,我国商业银行更应加快改革步伐,不断拓展业务范围,加速发展表外业务,增强自身的竞争力,开拓市场份额,以求在日益激烈的竞争中处于不败之地。

(三) 企业和个人对银行表外业务产品的强烈需求

中国经济快速增长,企业的利润和效益在不断提高,特别是资本市场的迅速发展,给企业提供了很多重组、并购、上市、理财等投资银行业务的需求,企业发展越快,规模越大,这种需求将越丰富,商业银行表外业务可提供服务和产品的机会就越多。

中国经济快速稳定增长,一个必然结果就是居民财富快速增加。随之而来的是居民对于投资理财金融服务需求的日趋旺盛。传统存款帐户的减少转为财富管理帐户的增加,将是经济和金融发展的必然结果。

三、影响我国商业银行表外业务发展的不利因素

(一) 我国表外业务收入占比较低,新的利润增长点不多

我国金融市场缺乏金融创新,表外业务主要集中在收付结算,如银行卡和代理业务等劳动密集型品种,高附加值品种尚处于起步阶段。表外业务在基层营业网点发展也很不平衡,特别是

咨询类、承诺类、管理类以及衍生的金融工具类开展较少,而这些恰恰是表外业务收入的主要来源。

(二) 表外业务的复合型人才奇缺,科技投入不够

表外业务作为金融创新的一项重要内容需要更多地运用科技手段和高层次综合性的人才。但由于对发展表外业务重视程度不够,加之国内高素质从业人员不多,成为银行业不能开展技术含量高的业务的“瓶颈”。

(三) 我国商业银行表外业务缺乏统一有效的管理

我国许多商业银行对表外业务缺乏统一的组织和有效的管理,把表外业务分属于不同的职能部门,各自开发,自成体系,缺乏统一、操作规范和科学有效的统计考核体系,使相关部门权限不清,职责不明,不同业务部门产生利益冲突,无法发挥整体联动功能。

四、我国商业银行未来发展的策略初探

(一) 加大表外业务新产品的开发力度

我国商业银行针对表外业务品种单一、服务质量低的现状,应加大新产品的开发力度,由低层次的代收代付向代理理财、保险业务、证券业务等高附加值品种发展;充分发挥国内银行庞大的机构网络资源,利用现有的客户群体和几十年积累的信用资源,不断进行金融产品的创新,以满足不同层次客户的需求,甚至创造出客户的需求。

(二) 加大人才培养力度

我国商业银行要改变当前的用人机制,大量培养和引进表

外业务人才。一方面可以从现有人员中选拔精通业务、年富力强、善于钻研的人员,安排到表外业务岗位上,对他们进行表外业务方面较高层次的知识培训,为表外业务的拓展奠定基础。另一方面可以面向社会、大专院校、以及其他金融机构等,引进一些具有较高理论知识和丰富实践经验的专门人才,充实到表外业务发展的人才队伍中来,以促进表外业务的管理与发展。

(三) 建立和完善表外业务管理体系

我国商业银行要梳理现有的业务管理制度和服务产品,从长远发展和依法经营的角度,完善制度体系,做到操作有流程,成本有分析,管理有章法,风险有控制。确定表外业务统一管理部门,做好协调工作;完善营销、审批、风险控制体系,形成制约与市场拓展相互协同的制度体系;统一业务标准,量化表外业务的相关评价体系,定期公布量化指标基准和市场指导意见。

参考文献

[1]陈浪南.商业银行经营管理[M].中国金融出版社,2004

[2]王丽.利率不断调整背景下我国商业银行的风险管理研究[J].财经界,2007

[3]李勃阅.发展我国商业银行零售业务对策风险[J].财经界,2007

[4]栾小华.现代商业银行风险管理技术发展及我国商业银行的对策[J].世界经济情况,2007

(上接51页)截然不同的结果,原因就在于南联盟官兵有着极强的电子防御意识。早在海湾战争之前,各个国家都已经意识到电子防御的重要性,规定“不带有电子防御的飞机不能升空,不带有电子防御的舰艇不能出海”“没有电子防御能力的装备不可研、不定型、不生产”等等,其目的是防止敌国平时进行的长期侦察与监视,从而降低战时干扰及精确打击的效能。因此,我们必须加强学习,努力提高电子防御意识,针对强敌的电子战特点,结合我国的特色进行认真、细致、全面的研究,找出对抗的策略,制定计划并尽快研制新型电子防御装备和战法。

启示二:全面开展电子防御的理论研究,强化部队的电子防御训练工作。

在现代战争中,电子防御已具有更广泛的含义,它甚至包括了对人员的防御、免受己方或友方电子战的危害、对部队整体战斗力的保护、电子战频率资源的分配、电磁兼容、抗电磁污染等等。这些在以往教科书中找不到的概念,在实际战争中已经体现出来了。

部队训练工作应加强诸军兵种联合作战、联合防御的意识,

制定相应的训练法规,调整训练内容,明确训练目标,改进训练手段。在部队训练中,还应将电子进攻与电子防御结合,将技术与战术、战法结合,比如:对GPS信号进行干扰,可以使依赖GPS定位的飞机偏离航线;研究对卫星通信的干扰,提出破坏巡航导弹在飞行中进行卫星通信的战法,可以有效破坏巡航导弹精确打击等等。只有保护好自己,才能有力打击敌人,真正达到“攻势防御”的目的。

启示三:增强信息战、网络战防御能力。

实施电子战必须依靠信息系统的保障,由此可见,现代战争中信息战防御尤为重要。要想在将来赢得信息时代战争的主动权,就必须保护自己的信息与网络系统,只有保证己方的信息系统畅通无阻,才有能力和机会进攻和破坏敌方的信息系统,取得信息优势,从而打赢信息战。因此,我们一定要跳出原有的电子侦察、电子干扰就是电子战的框框,提高电子防御和信息战网络战防御意识,加强防精确打击、防信息攻击、防侦察渗透、防反辐射摧毁、防“黑客”入侵、防病毒破坏、防心理战攻击等多种信息战防御手段的建设,提高我们的整体电子防御能力。

(上接52页)为在实施过程中有可能会进一步扩散,有违权利保护本意;(3)赔礼道歉,从立法本意来看,一般只能在非公共场合进行;(4)赔偿损失,包括直接损失和间接损失,前者如为制止侵害而支出的费用等,后者主要是精神损害赔偿。

损害赔偿是侵权行为人承担侵权责任的基本形式,这一特点是由侵权法的基本功能在于补偿受害人的损失所决定的。损害赔偿是指行为人因侵权行为给他人造成损害,应以其财产赔偿受害人所受的损失。在处理侵害患者名誉权医疗纠纷运用损害赔偿救济方式时,我们应注意以下方面:

1、损害赔偿主体。损害赔偿主体包括赔偿权利主体和赔偿义务主体。在患者名誉权侵权处理上,赔偿权利主体是受害人,包括患者本人、近亲属及利害关系人。赔偿义务主体为加害人,医务人员是履行职责的工作人员,不是赔偿义务主体,不具有被告资格,承担责任的主体是加害人所在的医疗机构,这是一种替代责任。但医疗机构可以根据双重罚原则在承担赔偿义务后,要求医务人员承担相应的责任。

2、损害赔偿额的确定原则。精神损害抚慰金是指患者及其近亲属由于患者名誉遭到侵权产生精神损害而由对方给与一定财产的抚慰。在确定侵害患者名誉权的精神损害赔偿额时,主要由以下三种确定原则:一是法官酌定原则,是指法官在法律规定

的损害赔偿额度内根据精神损害的性质和程度,考虑实际情况来确定具体的精神损害赔偿额。二是区别对待原则,是指在医疗纠纷中,以受害人及其近亲属承受的精神损害的性质和程度予以区别对待,依据不同的算定规则,各个计算出应赔偿的数额,最后酌定总的损害赔偿额。三是赔偿额限定原则,是指对精神损害赔偿的总额进行限制,另外对受害人及其近亲属的精神损害赔偿分别予以限制。在这三种确定原则上,法官酌定原则是我国法律明确予以规定的,是确定患者名誉侵权责任赔偿额度主要的运用原则。

名誉权,是受法律保护的一种人格权利。尊重和保护患者的名誉权是社会文明的体现。加强医护人员的医德医风建设,提高其法律意识,是尊重和保护患者名誉权的重要内容,也是规范医疗机构及其医务人员执业的重要措施。

参考文献

[1]龚赛红著:《医疗损害赔偿立法研究》,法制出版社2001年版。

[2]张宝新:《隐私权的法律保护》,群众出版社1998年版。

[3]潘同龙主编:《侵权行为法》,天津人民出版社1995年版。

[4]魏振瀛主编:《民法》,北京大学出版社2000年版。